PROIECT COFINANŢAT DIN FONDUL SOCIAL EUROPEAN PRIN PROGRAMUL OPERAȚIONAL CAPITAL UMAN 2014-2020

Axa Prioritară 6 – Educație și competențe

Operațiunea – OS13 Creșterea numărului absolvenților de învățământ terțiar universitar și non-universitar care își găsesc un loc de muncă urmare a accesului la activități de învățare/cercetare/inovare la un potențial loc de muncă, cu accent pe sectoarele economice cu potențial competitiv identificate conform SNC și domeniile de specializare inteligentă conform SNCDI

Titlul proiectului: „Pepiniera de antreprenoriat”

Cod proiect: POCU/829/6/13/141768

Beneficiar: BPI Management Consulting Romania

ANEXA 1 la metodologia de selecție a planurilor de afaceri

Formular standard PLAN DE AFACERI

PLAN DE AFACERI

REALIZAT ÎN CADRUL PROIECTULUI

POCU/829/6/13/141768 „Pepiniera de antreprenoriat”

|  |  |
| --- | --- |
| Nume și prenume |  |
| Denumirea afacerii |  |

CUPRINS

Date introductive

Descrierea afacerii și a strategiei de implementare a planului de afaceri: Obiective, Activități, Rezultate, Indicatori

Analiza SWOT a afacerii

Schema organizatorică și politica de resurse umane

Descrierea produselor/ serviciilor/ lucrărilor care fac obiectul afacerii

Analiza pieței de desfacere și a concurenței

Strategia de marketing și vânzări

Proiecții financiare privind afacerea

|  |
| --- |
| ***Atenție!*** *Transmiterea în cadrul competiției „Pepiniera de antreprenoriat” a unui alt format de plan de afaceri decât acesta va atrage respingerea aplicației în faza 1 (evaluarea conformității și eligibilității)**\*În elaborarea planului de afaceri se va avea în vedere atingerea a cât mai multor aspecte din cele menționate în textele ajutătoare aferente fiecărui punct.* *\*\*Planul de afaceri va avea în vedere un orizont de timp de minimum 27 luni (12 luni de funcționare sub finanțarea nerambursabilă primită + 15 luni de sustenabilitate, cele în care afacerea se auto-susține din fonduri proprii).**\*\*\*Se pot adăuga anexe la planul de afaceri constând în fotografii, oferte de preț pentru fundamentarea cheltuielilor prevăzute a fi acoperite din ajutorul de minimis, detalieri ale proiecțiilor financiare și a modului de calcul care a stat la baza stabilirii acestora, extrase din documente, studii, articole etc. cu condiția ca acestea să fie relevante pentru planul de afaceri.* |

DATE INTRODUCTIVE

|  |  |
| --- | --- |
| **Denumirea viitoarei afaceri** |  |
| **Localizare viitoare afacere (localitate, județ, regiune)**  |  |
| **Forma juridică de constituire** |  |
| **Codul / Codurile CAEN ale viitoarei afaceri** | **Cod CAEN principal** | **Coduri CAEN secundare** |
|  |  |
| *Atât codul CAEN principal, cât și eventualele coduri CAEN secundare trebuie să facă parte din CAEN-urile eligibile pe linia de finanțare Innotech Student (a se vedea anexa 7 la Metodologia de selecție a planurilor de afaceri - Lista CAEN SNC şi domenii SNCDI.* |
| **Asociați, membrii și/sau acționari principali (doar în cazul SRL min.5% din capitalul social)**  | **Nume și prenume** | **Pondere în capitalul social %** |
|  |  |

Descrierea afacerii și a strategiei de implementare a planului de afaceri

|  |
| --- |
| **Descrierea ideii de afacere** |
|  |
| *Prezentați proiectul dvs. antreprenorial:* *Menționați domeniul de activitate în care veți dezvolta afacerea.**Menționați produsul / serviciul pe care îl veți oferi. De ce ați ales acest produs / serviciu? Cum se poziționează el în piață? Cine sunt potențialii cumpărători?* *Includeți informații despre industria în care veți activa.* *Includeți informații despre experiența dumneavoastră în domeniu. Ce vă recomandă?**Menționați la nivel general care sunt cerințele de finanțare (buget solicitat, număr angajați, etc.).*  |

|  |
| --- |
| **Obiective** |
|  |
| *Menționați ce își propune această afacere / care este scopul său pentru primele 27 de luni de funcționare, folosind obiective SMART (Specifice, Masurabile, Accesibile, Relevante, Încadrate în Timp).* |

|  |
| --- |
| **Indicatori** |
|  |
| *Menționați ce aspecte veți urmări pentru a măsura succesul viitoarei dumneavoastră afaceri.*  |

|  |
| --- |
| **Activități** |
|  |
| *Menționați care sunt activitățile pe care le veți implementa în primele 27 de luni de funcționare.* |

|  |
| --- |
| **Rezultate economice** |
|  |
| *Menționați ce rezultate economice vă propuneți să obțineți în primele 27 de luni de funcționare.* |

|  |
| --- |
| **Riscurile afacerii** |
|  |
| *Menționați care considerați ca sunt riscurile legate de înființarea afacerii.* |

Analiza SWOT a afacerii

|  |  |
| --- | --- |
| **Puncte tari (*Strenghts*)** | **Puncte slabe (*Weaknesses*)** |
|  |  |
| *Menționați care sunt punctele forte ale afacerii dumneavoastră, ce o deosebește sau avantajează în fața concurenței. Indicați avantajele afacerii, experiența dumneavoastră, resurse disponibile etc.* | *Menționați care sunt posibilele puncte slabe, dezavantaje sau lipsuri pe care le-ați identificat.* |
| **Oportunități (*Opportunities*)** | **Amenințări (*Threats*)** |
|  |  |
| *Menționați care sunt oportunitățile pe care le-ați identificat: evoluția pieței, o cerere crescută pentru produsul / serviciul dezvoltat, zone geografice neacoperite, nișe pe care puteți activa, posibile parteneriate etc.* | *Menționați care pot fi posibilele amenințări, riscuri și obstacole interne sau externe care vă pot împiedica să obțineți rezultatele dorite.* |

Schema organizatorică și politica de resurse umane

|  |
| --- |
| **Schema organizatorică** |
|  |
| *Menționați care va fi schema organizatorică a afacerii pentru următoarele 27 de luni.**Ce posturi vor fi disponibile în viitoare dumneavoastră afacere?**Descrieți cine sunt sau cine trebuie să fie membrii echipei si angajații și rolul / responsabilitățile lor. Puteți include o diagramă organizatorică. Țineți cont de elemente de analiză a pieței muncii în localitatea/regiunea în care va fi înființată afacerea.* |

|  |
| --- |
| **Politica de resurse umane** |
|  |
| *Menționați care sunt valorile și principiile după care se va ghida viitoarea afacere în ceea ce privește resursele umane. Includeți câteva măsuri concrete referitoare la asigurarea egalității de șanse și de tratament, condiții decente de lucru, mediu de lucru echilibrat, oportunități pentru persoane din grupuri vulnerabile, dezvoltarea competențelor digitale etc.* |

|  |
| --- |
| **Salarizarea** |
|  |
| *Prezentați pachetul complet de beneficii pe care îl voi primi angajații din viitoarea afacere.* |

Descrierea produselor/ serviciilor/ lucrărilor care fac obiectul afacerii

|  |
| --- |
| **Descrierea produsului sau serviciului** |
|  |
| *Descrieți produsul sau serviciul oferit.**În cazul unui produs, descrieți caracteristicile fizice. Puteți să includeți o fotografie, un desen sau o machetă.* *În cazul unui serviciu, o diagramă poate fi relevantă pentru înțelegerea naturii serviciului.* |

|  |
| --- |
| **Utilitatea produsului sau serviciului** |
|  |
| *Descrieți utilitatea produsului sau serviciului oferit, respectiv natura diferitelor utilizări și a avantajelor comparative.**Punți accent pe caracteristicile unice ale produsului sau serviciului. Descrieți cum vor evolua în viitor, în funcție de trendul pieței.* |

|  |
| --- |
| **Avantajele în piață** |
|  |
| *Care sunt punctele forte ale produsului / serviciului oferit de dumneavoastră față de cele ale concurenței?**Care sunt aspectele care recomandă acest produs sau serviciu? De ce ar trebui clienții să vă cumpere produsul sau serviciul?* |

|  |
| --- |
| **Materii prime / materiale / echipamente** |
|  |
| *Descrieți ce materii prime / materiale / echipamente / utilaje / dotări / servicii veți achiziționa pentru derularea afacerii.* |

|  |
| --- |
| **Tehnologia de producție** |
|  |
| *Prezentati tehnologia utilizată în producerea / dezvoltarea produsului / serviciului pe faze, etape, pași etc. Puteți prezenta modul în care tehnologiile noi, moderne vor fi utilizate în producerea / mentinerea / dezvoltarea produsului / serviciului.* |

Analiza pieței de desfacere și a concurenței

|  |
| --- |
| **Descrierea pieței** |
|  |
| *Prezentați o analiză a industriei în care va activa afacerea. Care este dimensiunea pieței în care veți activa? Furnizați date statistice dacă există și precizați sursa. Există potențial de creștere a pieței? Care ar fi dovezile / argumentele în acest sens?**Descrieți care sunt principalele nevoi și tendințe actuale în dezvoltarea pieței în care activați. Care este aria geografică de acoperire a produselor dvs. (doar local, regional, internațional etc.)?* |

|  |
| --- |
| **Descrierea clienților** |
|  |
| *Cine sunt potențialii clienți ai afacerii? Descrieți tipologia clienților dvs. (“segmentele” de clienți), în funcție de anumite criterii (mediul din care provin, nivelul de studii, motivul pentru care cumpără, elemente care influențează comportamentul cumpărătorilor etc.).*  |

|  |
| --- |
| **Descrierea concurenței** |
|  |
| *Cu cine veți concura în piață? Identificați concurenții dvs. direcți în corelație cu soluțiile oferite de aceștia la problemele potențialilor dvs. clienți. Care este ponderea lor pe piață?* |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Nume companie** | **Pagină web dacă există** | **Cifră de afaceri pe ultimul an fiscal** | **Nr mediu de angajați pe ultimul an fiscal** | **Profit** | **Puncte tari pe care o concurența în raport cu afacerea ta** | **Puncte slabe pe care o are concurența în raport cu afacerea ta** |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| *Care sunt top trei companii concurente? Introduceți detalii despre afacerea acestora.* *Analizati avantajele si dezavantajele comparative si/sau competitive fata de solutiile oferite de concurenta.* |

Strategia de marketing ȘI VÂNZĂRI

|  |
| --- |
| **Definirea brand-ului** |
|  |
| *Menționați câteva elemente care vor contribui la construirea brandului afacerii dumneavoastră. Introduceți informații referitoare la nume, logo, slogan, grafică etc.* |

|  |
| --- |
| **Definirea audienței** |
|  |
| *Care este publicul dumneavoastră țintă? Introduceți, pe lângă informațiile de bază legate de vârstă, gen, localizare, nivel de studii, nivel de venit și informații legate de preferințele lor, rețelele de socializare în care activează și cât de prezenți sunt în mediul online și offline, ce stil de viață adoptă etc.* |

|  |
| --- |
| **Canale de promovare** |
|  |
| *Care sunt canalele pe care le veți folosi în vederea promovării produselor sau serviciilor pe care le dezvoltați? Argumentați.* |

|  |
| --- |
| **Stabilirea prețului** |
|  |
| *Descrieti strategia de stabilire a preturilor avand in vedere ca trebuie să vă potriviți prețurile cu imaginea afacerii dvs. și cu natura clientelei dvs., acoperind totodată costurile de producție și de exploatare, dar si asigurarea unei marje de profit necesara pentru supraviețuirea si mai ales dezvoltarea afacerii dvs.**Cum se poziționează prețurile dumneavoastră comparativ cu cele ale concurenței?* |

Proiecții financiare privind afacerea

|  |
| --- |
| **Bugetul afacerii** |
| *Detaliați costurile proiectului pe fiecare categorie de cheltuială.**Pentru completarea Bugetului, folosiți Anexa 2 „Bugetul planului de afaceri”.**Bugetul planului de afaceri (Anexa 2) va fi completat în LEI, în formatul standard din Metodologia de selecție a planurilor de afacere.* |

|  |
| --- |
| **Fundamentarea costurilor** |
|  |
| *Menționați aspectele care justifică numărul de unități (cantitatea, după caz) și descrieți modalitatea de estimare a costurilor.* |

|  |
| --- |
| **Descrierea fluxului de numerar** |
| *Detaliați fluxul de numerar folosind Anexa 2 „Bugetul planului de afaceri”.* |

|  |
| --- |
| **Contul de profit și pierdere** |
| *Detaliați contul de profit și pierdere folosind Anexa 2 „Bugetul planului de afaceri”.* |

|  |
| --- |
| **Aportul propriu** |
|  |
| *Menționați care va fi (dacă este cazul), aportul propriu, respectiv partea cu care dumneavoastră participați la realizarea investiției.* |

|  |
| --- |
| **Sustenabilitatea afacerii** |
|  |
| *În această secțiune descrieți modalitatea de continuare a afacerii, pentru încă 15 luni de la finalizarea investiției. Puteți structura informația ținând cont de următoarele aspecte: prezentarea măsurilor pe care le veți lua pentru menținerea locurilor de muncă nou înființate prin prezentul plan de afaceri, strategia de marketing viitoare, modalități de extindere a pieței, modalități de dezvoltare a produsului/serviciului realizat prin prezentul plan de afaceri, posibilitățile de extindere geografică a afacerii, descrierea capacității de susținere financiară a afacerii, etc. Identificați diferite scenarii care reflectă întrebările: Cum arată pentru dvs succesul și cum vă imaginați o eventuală creștere? De ce? Unde credeți că va ajunge afacerea peste un an? Dar peste 2 ani? De ce? Ce rezultate v-ar mulțumi pe termen lung? Ce veți face dacă afacerea nu merge conform previziunilor? Dacă aveți un plan B pentru continuarea activității, în ce ar consta?**Atenție! După înființare, întreprinderile nou create trebuie să-și continue activitatea, pe durata implementării proiectului, pentru o perioadă de minimum 12 luni de la data înființării, la care se adaugă o perioada minimă obligatorie de 15 luni de sustenabilitate (din care 6 luni în interiorul proiectului și 9 luni după finalizarea implementării acestuia).**În perioada ulterioară celor 12 luni de funcționare obligatorie pe durata implementării proiectului, respectiv pe durata celor 15 luni de sustenabilitate obligatorie, beneficiarul ajutorului de minimis va asigura continuarea funcționării întreprinderii și va menține ocuparea locurilor de muncă create.**Menținerea destinației bunurilor achiziționate prin ajutor de minimis este obligatorie pe o durata de minimum 3 ani de la finalizarea proiectului aferent Contractului de finanțare, obligația arhivarii si păstrării documentelor conform legislației in vigoare.* |

|  |
| --- |
| **Măsuri de monitorizare** |
|  |
| *Menționați care sunt metodele prin care veți monitoriza îndeplinirea indicatorilor asumați.**Detaliați propuneri de măsuri de monitorizare şi evaluare, astfel încât acestea să fie transparente, riguroase si pragmatice.* |

TEME SECUNDARE / ORIZONTALE

|  |
| --- |
| **Egalitatea de șanse și nediscriminarea** |
|  |
| *Menționați măsurile concrete pe care le veți lua în dezvoltarea viitoarei afaceri legate de principiile egalității de șanse și nediscriminării.**Atenție! Planul de afaceri care nu descrie, într-un capitol distinct, măsurile care se iau pentru respectarea principiilor nediscriminării și egalității de șanse și de gen, va fi respins.* |

|  |
| --- |
| **Dezvoltare durabilă** |
|  |
| *Menționați măsurile concrete prin care ideea de afacere contribuie la sprijinirea tranziției către o economie bazată pe emisii scăzute de carbon și / sau măsuri care includ locuri de muncă verzi.**Atenție! Planul de afaceri care nu descrie, într-un capitol distinct, modalitățile prin care afacerea contribuie la sprijinirea tranziției către o economie bazată pe emisii scăzute de carbon sau măsuri care includ locuri de muncă verzi, va fi respins.* |

|  |
| --- |
| **Digitalizarea afacerilor** |
|  |
| *Menționați măsurlei concrete pe care le veți lua pentru a digitaliza viitoarea dumneavoastră afacere, utilizând tehnologia informației și a comunicațiilor în activitățile derulate. Precizați ce măsuri veți implementa pentru a dezvolta competențele digitale ale angajaților.**Atenție! Minimum 24% din buget va trebui alocat pentru echipamente IT și/sau soluții/licențe software, în corelare directă cu specificul activității economice a afacerii. Vă rugăm să indicați în planul de afaceri, în această secțiune, care dintre cheltuielile incluse în Anexa 2 – Buget minimis plan de afaceri sunt aferente acestui procent minim de 24% în cazul afacerii dumneavoastră.* |

|  |
| --- |
| **Inovarea socială** |
|  |
| *Menționați măsurile concrete pe care le veți lua pentru a promova inovarea socială în afacerea dumneavoastră, ce activități vă propuneți să derulați în domeniul inovării sociale.,**Atenție! Minimum 8% din buget va trebui alocat pentru activități de inovare socială, în corelare directă cu specificul activității economice a afacerii. Vă rugăm să indicați în planul de afaceri, în această secțiune, care dintre cheltuielile incluse în Anexa 2 – Buget minimis plan de afaceri sunt aferente acestui procent minim de 8% în cazul afacerii dumneavoastră.* |